

Open Source: istruzioni per l'uso

DI GRAZIA CAZZIN E GABRIELE RUFFATTI, ENGINEERING

Da questo numero, grazie al contributo di Engineering, Softpeople e alcune altre aziende con le quali stiamo collaborando, cercheremo di dare uno spazio fisso alle tematiche relative all'Open Source, collegandole al tema principale o al Focus oggetto della rivista.

L'Open Source non è sinonimo di "tutto gratis", né di demagogia o populismo: a tutti gli effetti rappresenta un modello nuovo di fornire soluzioni le cui regole sono in divenire e al momento riflettono diversi punti di vista e comportamenti.

In realtà, di Open Source abbiamo cominciato ad occuparci già da tempo con soluzioni quali OpenOffice - oggetto di analisi nel numero di Ottobre - Eclipse - da parecchi anni al centro del numero di Settembre - e varie soluzioni nell'ambito della sicurezza. L'obiettivo è strutturare meglio il discorso e sistematizzarlo per il futuro. Il discorso è Aperto e ci aspettiamo altre collaborazioni e contributi.

L'Open Source ha suscitato particolare attenzione negli ultimi tempi divenendo rapidamente un fenomeno di successo. Sempre più spesso, nascono o si consolidano soluzioni con caratteristiche tali da poter essere adottate da parte di grandi aziende e

pubbliche amministrazioni.

L'offerta non è più concentrata solo nello strati bassi del Software Stack, come per i servizi di rete, il sistema operativo, i servizi di supporto, ma anche su prodotti di Middleware abilitanti lo sviluppo delle applicazioni finali e veri e propri prodotti applicativi. Si assiste quindi ad una evoluzione: dall'Open Source delle comunità, all'Open Source per le aziende. In questo scenario si possono individuare due punti di vista:

- Le aziende che realizzano Software Open Source in base ad un ben preciso modello di Business;
- Le aziende e gli enti che utilizzano il Software Open Source (o ne richiedono l'impiego nelle forniture, così come accade sempre più spesso a livello di pubblica amministrazione), per le quali il modello di Business non è sempre chiaro, ma dove appare ancora prioritaria l'opzione del "software gratuito".

Modelli di Business a confronto

Per le aziende che "producono" Open Source, il discorso è abbastanza chiaro. I modelli imperanti sono quelli del Dual Licensing (disponibilità di una soluzione di base Free, spesso in licenza GPL, e di una ulteriore licenza commerciale che "rimuove" i vincoli della licenza libera e talvolta offre estensioni a pagamento) e della vendita di servizi di supporto.

C'è poi la posizione dei System Integrator (come nel caso dell'italiana Engineering Ingegneria Informatica) che rilasciano progetti Open Source (tipo Spago e SpagoBI), in base ad un modello che garantisce l'evoluzione completamente libera del Software, proprio perché il proprio Business non risiede nella vendita di licenze commerciali o di servizi di supporto, resi comunque disponibili, ma nella realizzazione di progetti "adatti" alle esigenze dei clienti.

Dalla parte degli utenti

Quale dovrebbe essere il punto di vista di chi intende utilizzare il software Open Source, ben sapendo che la principale motivazione di scelta è quella della "gratuità" del software? Qui si impongono alcune istruzioni per l'uso.

Gli utenti sanno bene che l'Open Source non si vende ma si compra, ovvero che un Software Open Source deve possedere caratteristiche tali da attrarre i potenziali clienti. Non è quindi tutto uguale, ma deve essere scelto sulla base di precise considerazioni:

- i rilasci periodici di Software devono essere "maturi", ovvero di buona qualità, ben documentati, di facile installazione e soprattutto devono essere soluzioni che offrono risposte efficaci a problemi reali riscontrati nel corso dell'uso;
- le soluzioni debbono essere basate su standard aperti, così da garantirne l'interoperabilità e continuità di evoluzione;
- chi utilizza il Software deve trovare

immediate risposte alle proprie richieste nel supporto alla soluzione;

- deve essere disponibile un servizio di manutenzione, essenziale per la sostenibilità a livello industriale.

Inoltre, la soluzione:

- deve crescere all'interno di una comunità che avvia il circolo virtuoso che consente di recepire idee innovative, nuovi sviluppi, bug-fixing distribuito e quindi elevata qualità;
- deve essere inserita in un Network di operatori Open Source per sfruttare tutte le possibili sinergie con altre soluzioni complementari tramite lo sviluppo di nuove integrazioni in un percorso di innovazione continua;
- deve essere qualificata tramite incontri tecnici, forum di discussione, riviste specializzate, supporto di organizzazioni accademiche o no-profit.

Questi aspetti costituiscono i cardini per garantire alle aziende che ricorrono alle soluzioni Open Source una effettiva riduzione dei costi di acquisto, liberando risorse economiche da destinare alla messa a punto di quanto realmente desiderato e necessario, mantenendo comunque le necessarie garanzie. In parallelo, diventa inoltre possibile ottenere altri risultati quali una maggiore riutilizzabilità ed interoperabilità delle varie componenti, nonché una facile sostituibilità dei fornitori.

Avere chiarezza su questi aspetti è indispensabile da parte di chi deve effettuare la scelta e non può correre il rischio di affrontare avventure, avendone sottovalutati o trascurati alcuni. Un valido contributo alla chiarezza viene fornito anche dalle associazioni che ruotano attorno alle soluzioni Open Source, ai consorzi e alle organizzazioni specializzate, come ad esempio il Consorzio ObjectWeb nel caso di Engineering, Apache Foundation o Eclipse.

Da ultimo, chi integra il Software Open Source nelle applicazioni deve essere scelto sulla base della capacità di dimostrare di essere in grado di realizzare soluzioni che meglio soddisfano i requisiti dei propri clienti, mettendo in campo caratteristiche precise quali la conoscenza del mercato e della tecnologia, la rapida adattabilità a nuovi contesti, l'indipendenza e la neutralità rispetto a vendor e soluzioni (proprietarie e non), libertà di manovra e rapidità decisionale, focalizzazione sul Business, visione imprenditoriale e capacità manageriale. Infine, una elevata attitudine alle valutazioni di sostenibilità della crescita in termini di rapporto costi/benefici.

